

L'éclatement De La Distribution Des Produits D'assurances Au Maroc Quel Avenir Pour La Présentation Des Opérations D'assurances ?

Hicham Rahal

Doctorant à l'Université Abdelmalek ESSAËDI, Faculté des Sciences
Juridiques, Economiques et Sociales de Tanger, Morocco

Doi: 10.19044/esj.2017.v13n28p94 [URL:http://dx.doi.org/10.19044/esj.2017.v13n28p94](http://dx.doi.org/10.19044/esj.2017.v13n28p94)

Abstract

The primary purpose of this article is to present a legal research on the evolution of the distribution of the insurance sector in Morocco. This aims to provide an overview on the current trend in the retail insurance market and anticipate future challenges faced by the traditional insurance distributors with the current legal system. This article consists of four main parts: 1) stage of legal framework and organization of the Moroccan insurance market; 2) opening stage of the Moroccan insurance market to new players; 3) the consequences and risks of opening of the Moroccan insurance market; and 4) Conclusion.

Keywords: Distribution, insurance sector, new players, risks of opening market

Résumé

Cet article traite une recherche juridique sur l'évolution du secteur de la distribution des assurances au Maroc, qui a pour finalité de donner un aperçu sur la tendance actuelle du marché de la distribution de l'assurance et d'anticiper sur les défis futur que rencontrera les acteurs de la distribution classique de l'assurance face au dispositif juridique qui existe. Il sera question dans cet article de toucher quatre points : **1)** Phase d'encadrement juridique et de l'organisation du marché marocain de l'assurance ; **2)** Phase d'ouverture du marché marocain de l'assurance à de nouveaux acteurs ; **3)** Risques d'ouverture du marché Marocain de l'assurance et ses conséquences **4)** Conclusion.

Mots-clés: distribution, secteur des assurances, nouveaux acteurs, Risques d'ouverture du marché

Introduction

L'objet de cet article est d'étudier juridiquement un pan du secteur financier en l'occurrence l'assurance qui représente une part importante de l'économie financière du Maroc.

C'est aussi le couronnement d'une recherche juridique sur le secteur de la distribution des assurances au Maroc (Hicham Rahal, 2014), qui a pour finalité de donner un aperçu sur la tendance actuelle du marché de la distribution de l'assurance et d'anticiper sur les défis futur que rencontrera les acteurs de la distribution classique de l'assurance face au dispositif juridique qui existe et celui introduit par voie réglementaire qui touche la vente de l'assurance par les canaux numériques dont internet.

Cet article vient, également, répondre et enrichir les débats en posant des interrogations légitimes quant au devenir de la présentation des produits d'assurances au Maroc. Celle-ci se matérialise par la réponse à des questions majeures à savoir, qu'est-ce qu'un intermédiaire d'assurances ? De qui se compose ce concept ? Comment procèdent-ils ? La place de ces acteurs classiques dans le nouveau champ de distribution ? Qui sont ces nouveaux venus dans ledit champ ? Quelle interférence provoqueront t'ils ? Qui et comment peut-on devenir un distributeur de produits d'assurances ? Pourquoi le marché de l'assurance mute ? Sur quelle base juridique la mutation a pu se profiler ? quelle est la place du législateur dans cette mutation ? Ce sont autant de questions qui interpellent à la fois les chercheurs et les professionnels, qui trouveront une matière de réflexion et des réponses à leurs interrogations.

Le présent article est structuré en trois points comme suit:

I : Phase d'encadrement juridique et de l'organisation du marché marocain de l'assurance

II : Phase d'ouverture du marché marocain de l'assurance à de nouveaux acteurs

III : Risques d'ouverture du marché Marocain de l'assurance et ses conséquences

Le secteur de l'assurance joue de plus en plus un rôle déterminant dans la protection de la population et dans la prévoyance et le développement social du Maroc.

Ce secteur à lui seul a drainé 28,21 Milliards de DH de primes émises par les entreprises d'assurances au titre de l'année 2014, avec une croissance moyenne de 10% depuis 2003, soit une croissance plus rapide que celle du PIB du pays. De plus ce secteur emploie 5000 personnes, de manière directe, à travers les entreprises d'assurances et 8000 emplois chez les intermédiaires (agents et sociétés de courtage). Ceci sans parler des emplois indirect qu'il engendre.

Il va sans dire, que ledit secteur joue le rôle de sécurisation des actifs du Royaume et surtout d'amortisseur de chocs économiques notamment la gestion du dispositif de la sécheresse, la sécurisation des filiales constructions, tourisme et du tissu industriel au sens large et des aléas boursiers.

Le développement du marché national d'assurance est tributaire de la diversité des offres de produits d'assurances que les entreprises d'assurances et de réassurance présentent pour couvrir les besoins des opérateurs économiques et aux impératifs de protection des populations.

Dans un souci de couvrir le plus grand nombre d'individus, les entreprises d'assurances et de réassurance se concentrent sur le développement d'offres appropriées et adaptées au contexte économique et social national.

Ceci nous amène, à nous focaliser sur les politiques qu'utilisent les entreprises d'assurances et de réassurances pour atteindre cet objectif qui est la couverture la plus grande d'individus et par quel moyen. Cette couverture passe nécessairement par le renforcement et l'extension des canaux de distribution qui sont l'objet de cet article.

La distribution est une notion économique, sa fonction consiste à assurer l'écoulement des produits du stade de la production à celui de la consommation (Bigot & Lange, 2000). Pour cela elle peut se définir comme l'ensemble des opérations et étapes faisant suite à la fonction de production, mises en œuvre par le producteur lui-même ou par un ou plusieurs intermédiaires spécialisés, appelés, distributeurs, pour mettre à la disposition du consommateur final (particulier ou entreprise) les biens produits ou services, et pour faciliter et encourager leur achat.

Quant au réseau de distribution (Amiel-Cosme Laurence, 1995); c'est l'ensemble des intermédiaires de la distribution – grossistes ou détaillants – permettant la commercialisation d'un bien, et parfois même sa promotion. Il s'apprécie en fonction de deux paramètres : le nombre d'intermédiaires qui le composent et de sa couverture géographique. Les réseaux de distribution diffèrent suivant la nature du produit, la zone géographique de commercialisation ou encore la cible visée.

La distribution de l'assurance présente certaines spécificités par rapport à la distribution des autres produits et services (Bigot & Lange, 2000).

Les entreprises d'assurances et de réassurance utilisent cumulativement les réseaux de distribution exclusive, pouvant comporter une exclusivité de production de la part du distributeur (agents d'assurances) et les réseaux de distribution sélective par les revendeurs agréés (Bigot & Lange, 2000).

La présentation des opérations d'assurances au Maroc est composée, actuellement, de plusieurs acteurs, nous avons d'une part les distributeurs classiques à savoir les bureaux directs relevant des entreprises d'assurances et de réassurances elles même et les intermédiaires d'assurances (agents et sociétés de courtage), et d'autres part de nouveaux acteurs qui ont intégré le champ de la présentation des opérations d'assurances à savoir les Banques, Barid Al Maghrib (2002), les associations de micro crédit et les sociétés de financement avec des exceptions (Hicham Rahal, 2014) inhérentes à chaque acteur.

L'organisation et le développement du réseau de distribution sont d'un impact considérable sur l'évolution du marché d'assurance marocain (Nasri Zoulikha, 1984).

Pour bien cerner l'évolution de la présentation des opérations d'assurances au Maroc un rappel historique de la dite évolution paraît nécessaire. C'est ce qui a été développé dans le premier point qui suit:

I : Phase d'encadrement juridique et de l'organisation du marché marocain de l'assurance

Le premier texte à organiser la profession d'intermédiaire en assurances est l'arrêté du 10/11/1950. Il a été suivi par le dahir du 09/10/1977 et finalement par le dahir n° 1-02-238 du 25 rejab 1423 (3 octobre 2002) portant promulgation de la loi n° 17-99 portant code des assurances. Partant de là, on peut scinder l'évolution qu'a connu la profession d'intermédiation en assurances au Maroc, en quatre étapes.

➤ Période avant le 10 novembre 1950

Avant cette date, il n'existait au Maroc aucun texte de loi organisant la profession d'intermédiaire d'assurances. A cette période le marché de l'assurance ne se composait que d'un groupe d'agences et de bureaux étrangers encouragés par les autorités du protectorat. Les autorités de cette dernière avaient autorisé les personnes désirant exercer comme intermédiaires d'assurances à le faire librement (Guellaf, 1998).

De ce qui précède on dégage, que le premier texte qui a réglementé la présentation des opérations d'assurances fut l'arrêté du directeur des finances du 10 novembre 1950. Ce texte se limitait à fixer les conditions de la profession d'intermédiaires d'assurances et ne permettait pas d'entreprendre des actions directes sur cette activité par les pouvoirs publics.

L'application de ce texte de loi a donné lieu à la publication de plusieurs textes réglementaires touchant:

- Le statut des agents d'assurances;
- La réglementation de l'accès à la profession d'intermédiaires d'assurances;

– L'institution d'un contrôle dévolu au Ministère des finances réglant l'aspect disciplinaire et répressif. (Nasri Zoulikha, 1984)

➤ **Période du 10 novembre 1950 à la date du 09 octobre 1977**

Cette période verra l'application de l'arrêté du 10 novembre 1950. Nous remarquons que cet arrêté vise à organiser la profession d'intermédiaires d'assurances, en stipulant des conditions qui ne servaient, dans les années 50, que les intérêts des entreprises étrangères. Ce texte a abordé trois points essentiels:

- Déterminer les personnes offrant des opérations d'assurances au public;
- Fixer les conditions d'exercices pour acquérir le droit de présenter des opérations d'assurances au public;
- Etre enregistré sur le registre de commerce. (Guellaf, 1998)

➤ **Période du 09 octobre 1977 au 07 novembre 2002**

Pour pallier a cette carence juridique qui a marqué la période sus mentionnée la loi n° 1-76-292 du 25 chaoual 1397 (9 octobre 1977) relatif à la présentation des opérations d'assurances, de réassurance et / ou de capitalisation et à l'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurances, qui est venue palier au vide juridique dont a souffert la profession d'intermédiaire d'assurances. Le législateur a essayé d'élaborer une base juridique adaptée aux structures du marché de l'époque. Les dispositions de cette loi visaient donc à organiser la profession, déterminer les personnes qui exercent, imposer le contrôle de l'Etat et classer les personnes auxquelles la loi permet d'offrir des opérations d'assurances à titre indicatif en trois catégories:

- Les intermédiaires d'assurances que sont les agents et sociétés de courtage;
- Les entreprises d'assurances et leurs représentants légaux;
- Les personnes physiques engagées par les entreprises à cet effet.

Le législateur a ajouté à cette liste les démarcheurs de clients pour le compte des intermédiaires d'assurances ou des entreprises d'assurances et de réassurances. L'article 1^{er} du dahir de 1977 a limité la présentation des opérations d'assurances aux intermédiaires, entreprises et démarcheur en insistant sur le fait que la deuxième et troisième catégorie n'ont pas le caractère d'intermédiaire en assurance (Guellaf, 1998).

Les trois périodes de l'évolution du cadre juridique et réglementaire de l'assurance, sus mentionnées, s'est concrétisée par une suite logique qui a conduit les pouvoirs publics à la nécessité de l'élaboration d'un recueil « code des assurances » qui regroupe l'ensemble des textes liés à l'assurance faisant

ressortir également d'autres apports et innovations qui ont impacté le marché de l'assurance. Le deuxième point qui suit a fait ressortir l'impact du code de 2002 de l'assurance sur le marché marocain.

II : Phase d'ouverture du marché marocain de l'assurance à de nouveaux acteurs

➤ Période du 07 novembre 2002

Du fait du développement qu'a connu le secteur des assurances au Maroc le législateur a été dans l'obligation d'instaurer un nouveau cadre juridique et ce par la promulgation du dahir n° 1-02-238 du 25 rejab 1423 (3 octobre 2002) par la loi n° 17-99 portant code des assurances, qui a regroupé les textes touchant aux assurances dans un code, qui a révolutionné l'exercice de la présentation des opérations d'assurances par la venue de nouveaux acteurs au champ de la distribution.

Ce nouveau texte, et contrairement au texte de 1977 susvisé, a ouvert le champ de la présentation des opérations d'assurance aux Banques agréées et à Barid Al-Maghrib tout en limitant leurs activités de présentation aux assurances de personnes, à l'assistance et à l'assurance crédit.

Cette ouverture entreprise par le législateur en 2002 a été renforcée en 2007 ce qui a permis aux associations de micro crédit de présenter des opérations d'assurance mais a limité cet accès aux assurances de personnes, et aux assurances contre l'incendie et le vol contractées par leurs clients.

Une nouvelle fois devant le soucis d'améliorer la diffusion des produits d'assurances et de faire progresser le taux de pénétration de l'assurance au Maroc mais également d'aligner les sociétés de financement sur les banques, le pouvoir exécutif à travers le Ministère de l'Economie et des Finances par voie d'arrêté en 2011 a intégré les sociétés de financement dans le champ de la distribution tout en limitant la présentation des opérations d'assurances à leurs clients et seulement pour le "décès" et "l'invalidité", adossées aux opérations de crédits et/ou de crédit-bail. On peut s'interroger légitimement de l'absence de l'apport du législateur ; Où est le législateur ?

Donc on a pu constater qu'à partir de la promulgation de la loi n°17-99 portant code des assurances un élargissement et une diversification des intervenants dans le domaine de la présentation des opérations d'assurances.

L'application de ce code d'assurance a donné lieu à la publication de plusieurs textes réglementaires.

Donc on est face à un marché qui a subi une mutation profonde. Ceci a eu pour conséquence la division dudit marché en deux types d'intervenants (classiques et modernes), d'où découle l'importance de poser la problématique qui réside dans cet élargissement du réseau de distribution, ne pose-t-il pas un problème d'étouffement du réseau classique? Vu la taille

de ce marché, pourra t'il absorber ses nouveaux distributeurs? Ou bien avons-nous besoin d'un bon réseau de distribution pour élargir la couverture en matière de produits d'assurances et introduire de nouveaux produits? Ce qui nécessite l'existence d'un bon réseau de distribution et son renforcement le cas échéant.

Force est de constater que la tendance actuelle est à l'ouverture de la distribution à d'autres intervenants, ce qui posera inéluctablement un défi au réseau classique dans son aptitude à suivre cette tendance/dynamique et a ce nouveau sens inculqué par les pouvoirs publics.

Cela soulève un risque juridique, qui peut engendrer l'étouffement du réseau classique et son aptitude à suivre cette tendance non pas nationale mais mondiale. Cet état de fait pourra éventuellement, avoir des répercussions sur le marché du travail et engendrer une augmentation potentiel du chômage. Dans cette optique le législateur a t'il prévu des voies de secours ? Et cela, afin de préserver le réseau classique des turbulences et incidences qu'apporte cette ouverture du marché permise par le code des assurances.

Face à ce changement comment se profile le contrôle d'une manière générale et plus particulièrement celui qui touche les intermédiaires des assurances, et vers quelle tendance se dirige-t-il, nous sommes actuellement en phase transitoire puisque nous passons d'un contrôle administratif du secteur des assurances, qui est effectué par la Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale, relevant du Ministère de l'Economie et des Finances, vers une nouvelle forme de contrôle, plus indépendante par le biais de l'Agence de Contrôles des Assurances et de la Prévoyance Sociale (Belouas Aziza, 2009).

L'introduction de nouveau distributeur n'est elle pas aussi une réponse à certaines pratiques non légale qui existaient, notamment la souscription d'assurances groupe pratiquée par les banques avant même l'obtention de l'agrément ou même avant la promulgation de la loi 17-99 leur donnant droit à la présentation des produits d'assurances. Le fait d'avoir ouvert le secteur de la distribution de produits d'assurances a-t-il réglé certaines carences ?

Force est de constater que malgré l'ouverture faite par le législateur en 2002 en promulguant la loi 17-99 portant code des assurances, subsiste encore certaines restrictions, les banques en tant que souscripteurs d'assurances au profit de leurs clients, pour les contrats d'assurances groupe, ne peuvent percevoir aucune rétribution, direct ou indirect quelque soit sa forme et ce conformément à l'alinéa 2, art 109 de la loi 17-99 portant code des assurances.

Cet état de fait a poussé les banques à créer des cabinets captifs pour pouvoir bénéficier d'une part de la dite rétribution qui leur a été interdite pour l'assurance de groupe et d'autre part contourner la restriction qui les

touches en matière de souscription d'assurances dommages, pour lesquelles les banques ne pouvaient intervenir. Ainsi donc, pour échapper à ces restrictions les banques ont créé leurs, propres, cabinets captifs.

A partir de 2007, le pouvoir législatif a indirectement permis une nouvelle fois au pouvoir exécutif d'introduire, sur la base de l'alinéa 5, art 306, de la loi 17-99 précitée (Barid Al Maghrib, 2002), les associations de micro crédit et à faire partie des distributeurs de produits d'assurances mais a limité cet accès aux assurances de personnes, et aux assurances contre l'incendie et le vol contractées par leurs clients.

On constate que c'est à partir de cet alinéa 5 de l'art 306 que le pouvoir exécutif s'est basé pour introduire les associations de micro crédit dans le domaine de la distribution qu'il a, une nouvelle fois, introduit les sociétés de financement dans le champ de distribution des produits d'assurances tout en limitant la présentation des opérations d'assurances à leurs clients et seulement pour le "décès" et "l'invalidité", adossées aux opérations de crédits et/ou de crédit-bail et c'est sous cette même brèche qui ouvre de manière implicite sous la formulation "*à titre exceptionnel*" que l'exécutif a utilisé, que se profilent de nouveaux changements en matière de distribution.

Un constat se dresse, tous ces changements juridiques ont induit un risque qui a eu des conséquences sur le marché de l'assurance présenté dans le troisième point ci-dessous :

III : Risques d'ouverture du marché Marocain de l'assurance et ses conséquences

L'introduction de nouveaux acteurs, dans le champs de la distribution, ne tend t'il pas vers l'élargissement dudit réseau aux grandes surfaces (Marjane, ACIMA, la belle Vie, Aswak Assalam...), aux agences de voyages, aux concessionnaires automobiles et à internet avec tous ce que cela peut engendrer avec des sociétés du Net proposant des produits d'assurances, ce qui nous amènera à une hypermédiation.

L'ouverture du domaine de la distribution en matière d'assurances à de nouveaux acteurs sur la base « article 306, alinéa 1, du code des assurances » a créé une dynamique et de nouvelles perspectives par l'élargissement du réseau de distribution, de certains, produits d'assurances à de nouveaux venus Barid Al Maghrib créé par la loi n°24-96, les banques en application de la loi 34-03, les associations de micro-crédit régies par la loi n° 18-97 et les sociétés de financement régies par la loi n°34-04.

Cette ouverture du législateur ne pose t'elle pas un nouveau défis au marché de distribution de produits d'assurances en matière de taille, lui même très rétrécit ou bien sera-t-elle un catalyseur vers l'élargissement du

réseau de distribution et à l'introduction de nouveaux produits d'assurances aux profits des intermédiaires d'assurances classiques ?

D'autant plus que les accords de libre échange ont ajouté un nouveau défi au législateur marocain dans le domaine de la distribution de produits d'assurances soulevé par les conditions d'agrément d'un intermédiaire d'assurances au niveau de l'Art 304 al2 , 2^{ème} point *"avoir cinquante pour cent (50 %) au moins du capital détenu par des personnes physiques de nationalité marocaine ou des personnes morales de droit marocain, sous réserve des accords de libre échange, passés par le Maroc avec d'autres pays, dûment ratifiés et publiés au Bulletin officiel "*, pour un intermédiaire de nationalité américaine, par exemple, ce ne sont plus, uniquement, les règles du code des assurances qui vont prévaloir, mais également ceux prévues au niveau de l'accord de libre-échange Maroc-USA.

A cela s'ajoute, le confortement du secteur de l'assurance, à l'instar des autres secteurs, par l'adoption de son projet « contrat-programme 2011-2015 » dont le mérite est de définir une vision globale et cohérente. Ceci d'autant plus que le secteur fait face à plusieurs enjeux qui touchent l'objet de cet article, notamment l'amélioration et le renforcement du dispositif de distribution par l'extension dudit réseau à de nouveaux intervenants et l'impact de l'accord de libre échange avec les Etats Unis qui tends à ouvrir le marché à des assureurs étrangers.

Pour appréhender d'une manière palpable le cadre juridique de distribution des produits d'assurances, il est nécessaire de cerner et définir les intervenants de ce réseau à travers les différentes formes de présentation, que sont les intermédiaires d'assurances (les agents et sociétés de courtage), les démarcheurs, les bureaux directs et les nouveaux intervenants que sont les Banques, Barid Al Maghrib, les Associations de micro-crédit et les sociétés de financement (Hicham Rahal, 2014).

J'ajouterais aussi, qu'un nouveau mode de distribution pointe avec force c'est l'utilisation du net, ou ce qu'on appelle communément la vente à distance dématérialisée utilisant l'outil internet. Le marché marocain est-il vraiment préparé à cette transition?

En définitive, cette contribution ne peut être conclue sans dresser des lignes directrices, des recommandations et certaines interrogations pour le devenir de la distribution des assurances au Maroc.

Conclusion

La conclusion se décline ainsi, par d'autres interrogations:

Quelles sont les conclusions à tirer de l'avènement de nouveaux acteurs dans le champ de la distribution des opérations d'assurances au Maroc?

Force est de constater que les distributeurs classiques des produits d'assurances ne sauraient ignorer la mutation que connaît le secteur de la distribution, notamment l'entrée des nouveaux acteurs que sont les banques, Barid al Maghrib, les associations de micro-crédits et les sociétés de financement.

Cette introduction des nouveaux intervenants s'est faite, à chaque fois, sur la base de l'alinéa 4 de l'art 306 de la loi 17-99 du code des assurances. Force est de constater que le législateur qui est le parlement n'a pas eu son mot dans cette métamorphose, puisque c'est le pouvoir exécutif à travers cette brèche qui lui a permis de modifier les règles sans se référer au législateur qui est le parlement.

Où est le législateur ? Sommes-nous dans l'aire de la dictature des techniciens sur les politiciens ? Le débat législatif ne risque-t-il pas d'être transféré vers la sphère des techniciens, vidant ainsi le débat parlementaire sur certaines décisions ou politiques suivies ou à suivre en matière financière en l'occurrence le devenir de la distribution de l'assurance ?

La dynamique de métamorphose du champ de la distribution de l'assurance étant enclenchée, celle-ci verra certainement la venue d'autres intervenants, qui demanderont le droit aussi à distribuer des produits d'assurances impactant de ce fait la présentation des produits d'assurance.

Ceci étant dit, ces nouveaux intervenants impactent, déjà, sur la part de marché de la distribution des produits d'assurances, ceci même si le législateur a limité le champ de la distribution pour ces nouveaux intervenants, qui ne peuvent présenter que certains produits.

Toutefois malgré cette limitation, ces derniers ont trouvé le moyen de contourner la réglementation aux restrictions que le législateur leur a imposé, par le biais de création de cabinets captifs.

A mon sens le législateur s'est mal pris pour, préserver les distributeurs classiques des turbulences engendrées par l'ouverture du marché de la distribution des assurances. Cette maladresse se confirme encore davantage, par l'octroi aux nouveaux intervenants de présenter les produits d'assurances à travers plusieurs points de vente sans limitation, permettant ainsi à ces nouveaux venus d'être présent de facto sur tous les points de ventes dont ils disposent.

Contrairement aux distributeurs classiques à savoir les agents d'assurances et les sociétés de courtages qui n'ont le droit qu'à un seul point de vente.

Il est vrai que face à la mutation à laquelle fait face la distribution de l'assurance, que ce soit au niveau international ou national et le désir des pouvoirs publics d'augmenter le taux de pénétration de l'assurances, sans oublier sa volonté de s'ouvrir à l'international et s'adapter au mutation que

connaît le marché de l'assurance, le législateur voulant faire du mieux qu'il croit, à davantage rendu le champ de la distribution plus incohérents.

Ce changement des règles juridiques adoptées par le législateur a posé un risque juridique qui tend vers la "cannibalisation" du marché de la distribution des assurances ce qui à mon sens mettra en péril la survie du réseau "traditionnel" de distribution que sont les agents d'assurances et les sociétés de courtages.

Et comme si cela ne suffisait pas, un nouveau risque juridique pointe avec force sur la distribution des produits d'assurances.

Ce risque nouveau qui pointe, peut être un facteur favorable au réseau classique, comme il peut être un facteur négatif. Ce facteur de risque nouveau, n'est autre que l'avènement de la distribution électronique, qui renvoie au rapport contractuel "contrat électronique, s'assurer directement en ligne via Internet".

Ce contrat électronique relatif à la distribution des opérations d'assurances invite le juriste à être plus attentif en matière de créativité et d'imagination en ayant toujours à l'esprit le devoir d'être précis pour éviter tout contentieux dans l'avenir. Car dans le rapport contractuel en cas de silence du contrat c'est les tribunaux "les juges" qui devront trancher un conflit s'il advient.

Donc l'avènement de la distribution électronique (Internet) est un facteur qui impactera nécessairement avec force sur le champ de la distribution.

Face à ce chamboulement du champ de la distribution, le législateur doit répondre à la question de la distribution électronique des opérations d'assurances face à un secteur en mutation rapide du à l'avènement des nouvelles technologies de l'information, auquel il faudra répondre par une recherche plus approfondie et aussi une mise à jour de la loi 17-99 portant code des assurances.

Cette mise à jour, est nécessaire pour prendre en compte les apports d'une part de la loi n° 31-08, édictant des mesures de protection du consommateur, titre IV, chapitre 2, relative au contrats conclus à distance, de l'art 25 à l'art 44, et d'autre part renvoyer aux aspects de la signature électronique apportés par la loi n° 53-05, adossé au Dahir des Obligations et Contrats, qui est relative à l'échange électronique de données juridiques qui figure au Titre II : du régime juridique applicable à la signature électronique sécurisée, à la cryptographie et à la certification électronique, chapitre premier : de la signature électronique sécurisée et de la cryptographie, Section 1 : de la signature électronique sécurisée : de l'art 6 à l'art 11.

S'inscrivant dans la logique continue de ce travail, la suite à donner ne peut avoir pour objet que la réponse à l'interrogation suivante : Internet

est il une menace ou une chance pour les distributeurs classiques ; agents et sociétés de courtage ?

A mon sens, sans nulle doute les nouvelles technologies vont donner l'occasion aux distributeurs d'assurances le moyen d'accéder à un marché plus vaste du moment qu'un souscripteur avec une connexion internet, se trouvant à n'importe qu'elle point géographique pourra, théoriquement, contracter une police d'assurance.

Il est vrai que ces technologies sont à même d'améliorer la décentralisation et les relations entre les distributeurs et les fournisseurs grâce aux échanges en ligne.

Quel sera donc l'impact de ces nouvelles technologies sur la distribution de l'assurance au Maroc ? En caricaturant ces nouvelles technologies favoriseront la vente direct aux consommateurs, ne seront-elles pas les fossoyeurs des intermédiaires d'assurances ? Ou bien ces outils seront une chance pour la distribution permettant d'améliorer le service rendu et aussi une occasion de présenter de nouveaux services.

L'ouverture du secteur financier à l'Afrique « dans le cadre de la coopération sud sud » ouvre de nouvelles opportunités. Et l'outil internet est d'ailleurs, un moyen de pénétration du marché africain de l'assurance à ne pas négliger.

Mais est ce que les assureurs marocains sont préparés à cette aventure/risque. Sans risque pas d'innovation, pas de développement, pas de positionnement sur le marché africain, d'ailleurs les assureurs sont les mieux placés pour savoir qu'une économie florissante est liée au degré de risque pris et son assurabilité.

References:

1. Amiel-Cosme Laurence (1995). Les réseaux de distribution, Bibliothèque de droit privé tome 256, L.G.D.J.
2. Belouas Aziza (2009). La Vieéco, le projet d'agence de régulation pour les assurances bien avancé, le 01/06/2009, Disponible sur : <http://www.lavieeco.com/news/economie/le-projet-d-agence-de-regulation-pour-les-assurances-bien-avance-13874.html>
3. Ben Ismail kamoun Samia (2004). La formation du contrat de vente électronique et le droit commun des contrats.
4. Bigot Jean & Lange Daniel (2000). Traité de droit des assurances, tome 2, la distribution de l'assurance, édition Delta, LGDJ.
5. Causse Hervé (2006). Le contrat électronique : au cœur du commerce électronique : le droit de la distribution, droit commun ou droit spécial, année.

6. Cordier Didier & Ferry Frédéric (2006). Les Sept Familles de l'Assurances (création de valeur et innovation managériale dans l'industrie de l'assurance), édition Vuibert.
7. -Gautrais Vincent (2003). Le contrat électronique international : encadrement juridique, édition delta.
8. Ghazouani Chiheb (1998). Le contrat de commerce électronique international, 2011.
9. Guellaf (A) (1998). le contrôle de l'Etat sur les assurances, ARABIAN AL HILAL, 2^{ème} éd.
10. Mathieu Marie-Elisabeth (2005). Les Services bancaires et financiers en ligne, Revue banque édition.
11. Nasri Zoulikha (1984). Le droit des assurances au Maroc, édition Laporte.
12. Rahal Hicham (2014). La distribution des produits d'assurance au Maroc, tendance et défis, Dar al qualam.
13. Arrêté du 10 novembre 1950, BO du 17 novembre 1950.
14. Arrêté du ministre de l'économie et des finances n°2179-11 du 21 juillet 2011 relatif à la présentation des assurances amendant l'art 306 de la loi 17-99 portant code des assurances et l'art 18 du décret n° 2-04-355 du 02 novembre 2004 pris pour l'application de la loi 17-99. B.O, n° 5974 du 2 chaoual 1432 (1er septembre 2011).
15. Arrêté du ministre des finances et de la privatisation n°2241-04 du 14 kaada 1425 (27 décembre 2004) relatif à la présentation des opérations d'assurances, B.O n° 5292 du 8 moharrem 1426 (17-2-2005), tel qu'il a été modifié et complété : B.O n° 5444 du 8 rejeb 1427 (3-8-2006) et B.O n° 5784 – 17 kaada 1430 (5-11-2009).
16. Arrêté du ministre des finances et de la privatisation n° 2179 -11 du 19 chaabane 1432 (21 juillet 2011) relatif à la présentation des opérations d'assurances par les sociétés de financement. BO 5974 du 02 chaoual 1432.
17. Circulaire n°DAPS/EA/12/19 du 09 mars 2012 relative à la fourniture à distance d'opérations d'assurances.
18. Contrat programme du secteur de l'assurance au Maroc 2011-2015.
19. Dahir n° 1-02-238 du 25 rejeb 1423 (3 octobre 2002) par la loi n° 17-99 portant code des assurances, BO, n° 5054 du 2 ramadan 1423 (7 novembre 2002).
20. Dahir du 09/10/1977, BO n° 3389 bis du 29 chaoual 1397 (13 octobre 1977).
21. Décret n°2-04-355 du 19 ramadan 1425 (2 novembre 2004) pris pour l'application de la loi n°17-99 portant code des assurances, B.O n° 5262 du 21 ramadan 1425 (4 novembre 2004), tel qu'il a été modifié

- et complété : B.O n° 55-96 du 8 moharrem 1429 (17-1-2008), B.O n° 5744 du 24 joumada II 1430 (18-6-2009).
22. Loi n° 1-76-292 du 25 chaoual 1397 (9 octobre 1977) relatif à la présentation des opérations d'assurances, de réassurance et / ou de capitalisation et à l'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurances, BO n° 3389 bis du 29 chaoual 1397 (13 octobre 1977).
 23. Loi 17-99 portant code des assurances, tel qu'elle a été modifiée et complétée par la loi n° 03-07 du 30 novembre 2007.
 24. Rapport d'activité de la Direction des Assurances et de Prévoyance Sociale 2014.